

# PAKIET Robert CIALDINI : Wywieranie wpływu na ludzi + Pre- swazja



Cena: 59,90 PLN

## Opis słownikowy

Autor	Robert Cialdini
ISBN	978-83-7489-676-4, 978-83-7489-681-8
Rok wydania	2016
Wydawca	Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne / GWP
Wysyłamy	Wysyłamy w 24h (w następny dzień roboczy)

## Tabela cech produktu

Okładka	twarda z obwolutą
Format	165 x 235 mm
Liczba stron	328, 360

## Opis produktu

**Robert B. Cialdini** jest światowej sławy naukowcem, profesorem psychologii społecznej. Jego badania nad wpływem są przywoływane we wszystkich znanych podręcznikach psychologii. W październiku 2013 profesor Cialdini otrzymał tytuł *doktora honoris causa* Szkoły Wyższej Psychologii (Wydział Zamiejscowy we Wrocławiu). Kolejne wydania *Wywierania wpływu na ludzi* stały się bestsellerem w Stanach Zjednoczonych, gdzie sprzedano już ponad półtora miliona egzemplarzy książki. Jest ona wykorzystywana jako podręcznik na wielu amerykańskich uniwersytetach.

### SPIS TREŚCI

Słowo od tłumacza  
Słowo od autora  
Wstęp

### Rozdział 1

Narzędzia wpływu  
Klik, wrz...  
Na skróty

Wyzyskiwacze  
Sztuka Jujitsu  
Podsumowanie  
Zadania sprawdzające

## Rozdział 2

Reguła wzajemności  
Jak działa reguła wzajemności  
Wzajemność ustępstw  
Technika odmowy – wycofania  
Jak się obronić przed działaniem reguły wzajemności  
Podsumowanie  
Zadania sprawdzające

## Rozdział 3

Zaangażowanie i konsekwencja  
Klik i wrr... raz jeszcze  
Kluczem jest zaangażowanie  
Jak się obronić przed manipulacją  
Podsumowanie  
Zadania sprawdzające

## Rozdział 4

Społeczny dowód słuszności  
Zasada dowodu społecznego  
Przyczyna śmierci: niepewność  
Róbcie wszystko to, co ja  
Jak się obronić przed niechcianym wpływem  
Podsumowanie  
Zadania sprawdzające

## Rozdział 5

Lubienie i sympatia  
Przyjaźń jako narzędzie wpływania na innych  
Kogo lubimy i dlaczego  
Warunkowanie i skojarzenia  
Jak nie ulec niepożądanemu wpływowi  
Podsumowanie  
Zadania sprawdzające

## Rozdział 6

Autorytet  
Siła nacisku autorytetu  
Blaski i cienie ślepego posłuszeństwa  
Opakowanie, nie zawartość  
Jak się obronić przed naciskiem autorytetu  
Podsumowanie  
Zadania sprawdzające

## Rozdział 7

Niedostępność  
Im mniej, tym lepiej  
Opór psychologiczny

Warunki optymalne  
Jak się obronić przed regułą niedostępności  
Podsumowanie  
Zadania sprawdzające

## **Rozdział 8**

Wpływ w mgnieniu oka  
Automatyzmy pierwotne  
Automatyzmy nowoczesne  
W obronie uświęconych dróg no skróty  
Podsumowanie  
Zadania sprawdzające

Bibliografia  
Indeks osobowy  
Indeks rzeczowy